

Negociações coletivas de trabalho: o caso do comércio varejista de Porto Alegre — 1978-04*

Virginia Rolla Donoso**

Carlos Henrique Horn***

Economista do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos (DIEESE).

Professor do Departamento de Ciências Econômicas e do Programa de Pós-Graduação em Economia — Área de Desenvolvimento Econômico — da UFRGS.

Resumo

Neste artigo, analisam-se os resultados das negociações coletivas de trabalho na unidade do comércio varejista de Porto Alegre, entre 1978 e 2004. O período abrange momentos distintos da história recente dos sindicatos e das negociações coletivas no Brasil, marcada por um vigoroso fortalecimento entre fins das décadas de 70 e 80, seguido de um recuo sindical e da ampliação do poder discricionário dos empregadores nos anos 90. O artigo procura caracterizar os resultados das negociações, tendo como pano de fundo os movimentos mais gerais do sindicalismo brasileiro. A caracterização abrange o modo de solução dos conflitos coletivos, o escopo temático das negociações e a barganha salarial.

Palavras-chave: relações de trabalho; negociações coletivas de trabalho; sindicatos.

Abstract

This paper analyses the outcomes of collective bargaining pertaining to the retail sector in Porto Alegre between 1978 and 2004. These years cover two distinct phases in the recent history of Brazilian trade unions and collective bargaining. In the first phase, which lasted from the late 1970s to the late 1980s, the strengthening of collective bargaining as a method of job regulation marked the path of the national system of industrial relations. In an opposite direction, both a weakening of trade

* Este artigo baseia-se em monografia de conclusão do Curso de Graduação em Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Ver Donoso (2005). Os autores agradecem a dois pareceristas anônimos seus cuidadosos comentários a uma versão preliminar deste artigo, isentando-lhes, como de praxe, da responsabilidade pelas opiniões emitidas e por quaisquer problemas remanescentes.

Artigo recebido em 26 jan. 2006.

** E-mail: vdonoso@dieese.org.br

*** E-mail: chhorn@portoweb.com.br

unions and an expansion of the discretionary power of employers characterized the second phase, which covered the 1990s and the early 2000s. These general movements of Brazilian unionism constitute the backcloth for the analysis of bargaining outcomes. In particular, we look at the means for disputes resolution, the bargaining scope and the outcomes of wage bargain.

Introdução

Uma das características mais salientes do vigoroso movimento sindical que emergiu em fins dos anos 70 do século XX, no Brasil, foi o fortalecimento das negociações coletivas de trabalho. O espaço normativo dessas negociações, limitado a algumas poucas regras até então, ampliou-se consideravelmente, conforme evidenciam estudos sobre o crescimento do número de cláusulas e a expansão do escopo temático da barganha coletiva (Aguirre et al, 1985; Almeida, 1983, 1985; DIEESE, 2001; Diehl, 1992; Horn, 1992, 2003; Pichler, 2002). Nos anos 90, contudo, esse alargamento do espaço de regulação coletiva das relações de trabalho perdeu ímpeto, predominando a estagnação, ou mesmo a redução do número de regras coletivas (DIEESE, 2001, 2004; Prado, 1998), acompanhada por tentativas dos empresários de aumentar seu poder discricionário sobre a regulação da relação de emprego (Carvalho Neto, 2001; Horn, 2003). Neste artigo, investigam-se as negociações coletivas de trabalho numa particular unidade de negociação, a do comércio varejista de Porto Alegre, procurando caracterizar-lhe os resultados no período 1978-04. Esse intervalo de tempo cobre, portanto, os períodos referidos de ascenso do movimento sindical até fins dos anos 80 e de crescentes restrições a partir da década seguinte, servindo a análise para ampliar a ainda limitada base empírica sobre os resultados dos processos negociais no Brasil.¹

Os resultados investigados atêm-se às normas inscritas nos instrumentos de contratação coletiva. Em primeiro lugar, mostram-se a expansão do espaço normativo das negociações coletivas, no final dos anos 70 e na década de 80, e sua subsequente estagnação, por meio do indicador básico do número de cláusulas coletivas. Em segundo lugar, examina-se a distribuição das cláusulas coletivas segundo seu escopo temático, a fim de destacar os tópicos das relações de trabalho regulados na negociações da unidade do comércio varejista de Porto Alegre. Por fim, analisa-se o desempenho da barganha salarial através de indicadores de salário real negociado e de piso salarial.

O artigo está dividido em quatro seções, acrescidas desta **Introdução** e de **Comentários finais**. Na seção 1, busca-se caracterizar a unidade de negociação do comércio varejista de Porto Alegre, identificando os agentes envolvidos na barganha regular e a cobertura dos acordos coletivos em relação aos trabalhadores afetados pelos termos e pelas condições ajustados. Na seção 2, trata-se dos meios de solução dos conflitos coletivos. Ainda que esses meios possam também ser entendidos como resultados da negociação, os principais objetivos dessa seção são os de complementar a caracterização da unidade do comércio varejista e esclarecer sobre a fonte das informações primárias utilizadas para mensurar os indicadores analisados nas seções seguintes. Os resultados das negociações coletivas são examinados

¹ A insuficiência de estudos empíricos sobre resultados de negociações coletivas não é uma particularidade brasileira. Mesmo em países com firmada tradição em análises empíricas, dos quais se destaca a Grã-Bretanha, e que vivenciaram uma proeminência do método de regulação coletiva no período entre 1945 e 1980, o número desses estudos não chegou a corresponder à suposta importância das negociações coletivas na regulação da relação de emprego. Em particular, *surveys* que também contemplassem a temática da regulação coletiva passaram a ser realizadas, na Grã-Bretanha, na Austrália e no Canadá, apenas a partir dos anos 80 do século XX. A exposição de Sally Paxton, então Diretora Executiva do Setor de Diálogo Social da Organização Internacional do Trabalho (OIT), no encerramento do 13º Congresso Mundial da Associação Internacional de Relações de Trabalho, em 2003, ilustra a preocupação com a insuficiência de dados. Paxton (International Industrial Relations Association, 2003, p. 9) mencionou "(...) uma das áreas em que a OIT está interessada em expandir o conheci-

mento sobre a agenda das relações de trabalho, considerada em sua definição ampla. Há grande necessidade de dados confiáveis sobre densidade sindical e cobertura das negociações coletivas, os quais são essenciais ao desenvolvimento de indicadores básicos de diálogo social. No desenvolvimento desses indicadores, a OIT está particularmente interessada em pesquisas e idéias que conduzam à superação da limitação crônica de dados, em especial nos países em desenvolvimento". No original: "(...) a few of the areas where the ILO is interested in expanding the knowledge base around the industrial relations agenda, broadly defined. There is a great need for authoritative data on trade unions density and collective bargaining coverage, which is essential to developing key indicators of social dialogue. In developing such an indicator, the ILO is particularly interested in research and ideas that will lead to overcoming the chronic data constraints, particularly in developing countries" (International Industrial Relations Association, 2003, p. 9).

nas seções 3 e 4. Na seção 3, a atenção recai na evolução do espaço normativo e do escopo temático das negociações, ao passo que a seção 4 é dedicada a uma análise dos salários negociados. Uma síntese dos resultados encontrados é apresentada nos **Comentários finais**.

1 - A unidade de negociação do comércio varejista de Porto Alegre

As negociações regulares referentes aos trabalhadores do comércio varejista de Porto Alegre são conduzidas, em nível setorial, pelo Sindicato dos Empregados no Comércio de Porto Alegre e por três sindicatos e uma federação patronais, inexistindo barganha formal regular entre sindicato e empresas individuais. Mais precisamente, a unidade de negociação abrange os empregados nos subsetores do comércio lojista, do comércio varejista de material ótico, fotográfico e cinematográfico e do comércio varejista em geral, mas exclui o comércio varejista de gêneros alimentícios. Além da unidade de negociação do comércio varejista, o Sindicato dos Comerciantes conduz negociações setoriais regulares correspondentes a quatro outros segmentos do comércio, totalizando, pois, cinco distintas unidades de negociação. A base territorial dessas unidades é o Município de Porto Alegre. O Quadro 1 mostra os agentes de negociação do lado patronal em cada uma das unidades de negociação coletiva, na posição de 2004. Em comparação com o início do período de análise, constata-se uma descentralização da estrutura de negociação, uma vez que, no ano de 1978, existia apenas uma unidade de negociação que cobria todos os segmentos do comércio na capital gaúcha.²

Uma medida da cobertura dos acordos coletivos no período recente, em termos do número de trabalhadores do comércio varejista, pode ser obtida com base nos registros da **Relação Anual de Informações Sociais** (RAIS). Ao final do ano de 2003, havia quase 75 mil empregados no comércio formal porto-alegrense, o que representava 13,4% do total de registros do Município.³

Aproximadamente, metade desses trabalhadores do comércio concentrava-se nos subsetores do comércio varejista que compreendem a área de cobertura das negociações coletivas analisadas neste artigo. A Tabela 1 mostra a distribuição dos empregados no comércio segundo setores.

Os dados da RAIS permitem, ainda, destacar algumas características do emprego setorial correspondente à unidade de negociação do comércio varejista. Assim, em primeiro lugar, observa-se uma maioria de mulheres no segmento. Em 2003, apuraram-se 18.457 registros de emprego de mulheres, representando 51,9% do total.

Uma segunda característica da base constituinte do Sindicato dos Comerciantes no segmento analisado é a presença de um grande número de jovens. Pouco menos do que um terço do emprego formal (32%) concentrava-se na faixa de até 24 anos, o que representava uma percentagem bem mais elevada do que os cerca de 15% encontrados no total do emprego formal em Porto Alegre.

Por fim, uma terceira característica de relevo é a alta concentração do emprego em empresas de micro e pequeno portes: os estabelecimentos com até quatro vínculos responderam por 73%; e os com até oito vínculos, por 89% dos registros no segmento, em 2003. Isso ajuda a explicar a ausência de negociações regulares formais em nível de empresa e sugere que termos e condições ajustados nos acordos coletivos setoriais devem determinar as regras efetivamente seguidas por empresas que não se colocam à margem da lei. Além disso, como regra geral, esses termos e condições não consistem num mínimo a ser superado, por meio de políticas de recursos humanos mais generosas ou mesmo de barganha individual, no âmbito de empresas singulares.

Em síntese, a estrutura do emprego no comércio varejista de Porto Alegre, no período recente, revela uma forte presença das mulheres e dos jovens, distribuídos, sobretudo, em um espectro de estabelecimentos de micro e pequeno portes.

² As informações foram obtidas junto ao Sindicato dos Empregados no Comércio de Porto Alegre, em pesquisa de campo realizada, no primeiro semestre de 2005, para a monografia que deu origem a este artigo. Ver Donoso (2005).

³ O ano de 2003 era o mais recente da série disponibilizada pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) quando da elaboração da monografia que deu origem a este artigo.

Quadro 1

Unidades de negociação coletiva correspondentes ao Sindicato dos Empregados no Comércio de Porto Alegre e respectivos sindicatos patronais — 2004

UNIDADES DE NEGOCIAÇÃO	SINDICATOS PATRONAIS
Comércio varejista	Sindicato dos Lojistas do Comércio de Porto Alegre (Sindilojas) Sindicato do Comércio Varejista de Material Óptico, Fotográfico e Cinematográfico do RS Federação do Comércio de Bens e Serviços do RS Sindicato dos Estabelecimentos de Serviços Funerários do RS
Comércio varejista de gêneros alimentícios	Sindicato do Comércio Varejista de Gêneros Alimentícios do RS
Comércio atacadista	Sindicato do Comércio Atacadista do RS Sindicato do Comércio Atacadista de Louças, Tintas e Ferragens de Porto Alegre Sindicato do Comércio Atacadista de Tecidos, Vestuário e Armarinho de Porto Alegre Sindicato do Comércio Atacadista de Produtos Químicos para Indústria da Lavoura e de Drogas e Medicamentos de Porto Alegre Sindicato do Comércio Atacadista de Madeiras de Porto Alegre Sindicato do Comércio Atacadista de Álcool e Bebidas em Geral do RS Sindicato do Comércio Atacadista de Gêneros Alimentícios de Porto Alegre
Comércio de produtos farmacêuticos	Sindicato do Comércio Varejista de Produtos Farmacêuticos do RS
Comércio de veículos	Sindicato Intermunicipal dos Concessionários e Distribuidores de Veículos do RS Sindicato do Comércio Varejista de Veículos e de Peças e Acessórios para Veículos do RS

FONTE: DONOSO, Virginia Rolla. **As negociações coletivas de trabalho no comércio varejista de Porto Alegre no período 1978-2004**, 2005. 59f. Monografia (Graduação, Economia) — Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2005. p. 16.

Tabela 1

Distribuição dos empregados, segundo os setores, no comércio de Porto Alegre — 2003

SETORES	NÚMERO DE EMPREGADOS	PARTICIPAÇÃO (%)
Comércio varejista	35 583	47,67
Comércio varejista de gêneros alimentícios	16 329	21,88
Comércio atacadista	9 545	12,79
Farmácias	7 439	9,97
Concessionária de veículos, peças e acessórios	5 749	7,70
TOTAL	74 645	100,00

FONTE DOS DADOS BRUTOS: RAIS.

2 - Formas de solução dos conflitos coletivos e instrumentos de contratação

Nesta seção, dá-se continuidade à caracterização da unidade de negociação do comércio varejista de Porto Alegre, ao examinar as formas de solução dos conflitos coletivos e os instrumentos de contratação que resultaram das negociações coletivas de trabalho. A rigor, os meios de solução dos conflitos e os instrumentos da contratação podem ser considerados resultados das negociações coletivas. Porém, como se circunscreveu a análise dos resultados ao número e ao conteúdo das cláusulas coletivas, os tópicos desta seção servem para complementar a caracterização da unidade de barganha coletiva. Além disso, esclarecimentos sobre o material empírico analisado também são apresentados na seção.

A estrutura institucional das formas de solução dos conflitos coletivos de trabalho no Brasil que vigorou no período analisado neste artigo está na Figura 1.

A via administrativa corresponde à negociação coletiva propriamente dita. É o mecanismo por meio do qual os sindicatos de trabalhadores e os sindicatos patronais ou as empresas buscam um resultado final sem a intervenção da Justiça do Trabalho, chegando a uma convenção coletiva de trabalho ou a um acordo coletivo de trabalho. A convenção diferencia-se do acordo segundo os agentes que conduzem a negociação. Na convenção coletiva, a negociação envolve dois ou mais sindicatos representativos das categorias econômicas e profissionais, ao passo que o acordo coletivo é o instrumento normativo estipulado entre um ou mais sindicatos de trabalhadores e uma determinada empresa.

No caso de ocorrer recusa à negociação por um dos agentes, é assegurado ao outro o direito de buscar uma solução do conflito por meio da Justiça do Trabalho.⁴ Todavia, se ambos chegarem a um consenso no

curso da tramitação do processo de dissídio coletivo na Justiça, então, esse resultado é chamado de acordo homologado em dissídio. Em caso contrário, caberá ao Judiciário trabalhista estipular o resultado efetivo do processo na forma de uma sentença normativa.

Na unidade de negociação do comércio varejista, observaram-se apenas duas formas de resolução dos conflitos durante o período de análise. Num primeiro momento, que se estendeu de 1978 a 1983, as negociações passaram pela via judicial, dando origem a acordos homologados na Justiça do Trabalho. A partir de 1984, ao contrário, utilizou-se exclusivamente a via administrativa, e os resultados das negociações foram reunidos em convenções coletivas. Isso permite concluir que os conflitos coletivos de trabalho no setor do comércio varejista de Porto Alegre se resolveram estritamente por meio negocial, com alta frequência do uso da via administrativa e com uma minoria de soluções negociadas em que se utilizou a via judicial.⁵

Os instrumentos de contratação coletiva, sejam acordos homologados em processos de dissídio coletivo, sejam convenções coletivas de trabalho, reúnem o conjunto de normas que formam o material empírico para a análise dos resultados das negociações neste artigo. Na unidade do comércio varejista de Porto Alegre, houve conclusão das negociações coletivas, em todos os anos, desde 1978, dando origem a um instrumento anual de contratação, com vigência entre os meses de novembro do ano de referência e outubro do ano seguinte. Analisaram-se as cláusulas de todos os instrumentos anuais do período 1978-04. Esses instrumentos foram coletados no arquivo do Sindicato dos Empregados no Comércio de Porto Alegre.

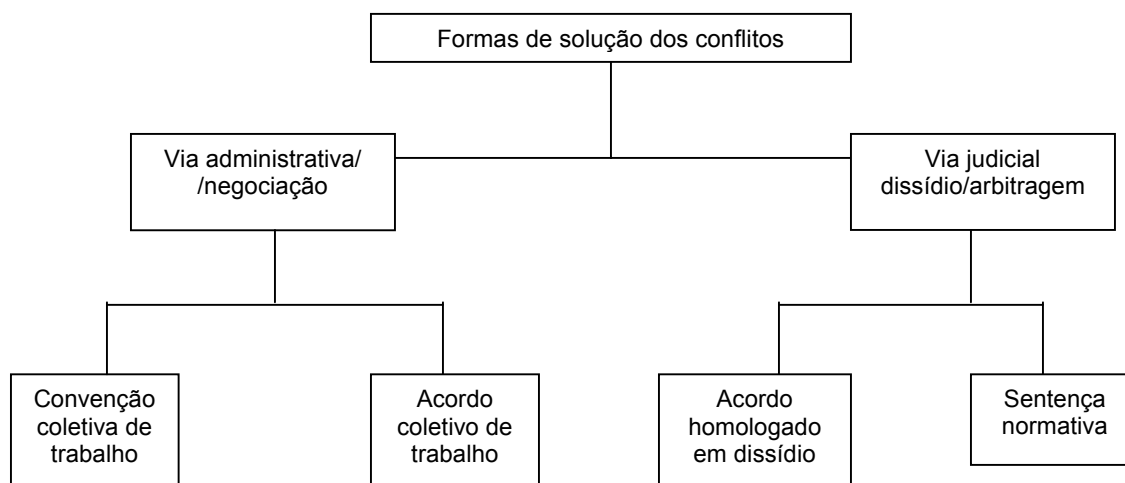
⁴ A afirmação vale para o período analisado neste artigo. Deve-se assinalar, porém, que a Emenda Constitucional n° 45, de 08.12.2004 (Brasil, 2004), introduziu modificações no mecanismo de solução judicial dos conflitos coletivos de trabalho. Essa emenda deu nova redação ao art. 114, § 2°, da Constituição Federal de 1988, a saber: "(...) recusando-se qualquer das partes à negociação coletiva ou à arbitragem, é facultado às mesmas, de comum acordo, ajuizar dissídio de natureza econômica, podendo a Justiça do Trabalho decidir o conflito, respeitadas as disposições mínimas legais de proteção ao trabalho, bem como as convencionadas anteriormente". Portanto, a concordância

mútua das partes passou a valer como um pré-requisito da solução judicial, aparentemente suprimindo o mecanismo semicompulsório vigente até então, segundo o qual um agente singular qualquer poderia recorrer à solução judicial independentemente da vontade do outro agente de negociação. A forma efetiva que adquirirá o novo pré-requisito na relação cotidiana dos agentes das negociações coletivas entre si e com a Justiça do Trabalho, todavia, é assunto ainda em aberto.

⁵ O fato de as negociações no comércio varejista alcançarem termo em todos os anos e através da via administrativa desde 1984 revela um padrão diferente da média do Estado do Rio Grande do Sul, em particular do setor industrial. Nesse estado, pelo menos até o advento do Plano Real, a via prioritária para a solução dos conflitos foi a judicial, não tendo sido irrelevantes os casos de ausência de solução final, quando a unidade de negociação deixa de produzir um instrumento coletivo, quer por via administrativa, quer por via judicial. Ver, a propósito, Horn (2003) e DIEESE (2004).

Figura 1

Formas de solução dos conflitos coletivos de trabalho no Brasil — 1978-04



FONTE: HORN, Carlos Henrique. **A determinação dos salários e o poder de barganha dos sindicatos:** mudança estrutural e resultados das negociações dos bancários de Porto Alegre entre 1979 e 1988, 1992. 406f. Dissertação (Mestrado em Economia) — Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 1992. p. 211.

3 - Evolução do tamanho e do escopo temático das negociações coletivas

Nesta seção, passa-se a analisar os resultados das negociações coletivas no comércio varejista de Porto Alegre. A subseção 3.1 concentra-se na evolução do tamanho dos acordos coletivos, ou seja, no número total de cláusulas, procurando averiguar seu crescimento durante o período em exame. Na subseção 3.2, examina-se a evolução do escopo temático dos acordos, mostrando os principais temas das negociações coletivas entre 1978 e 2004.

3.1 - A evolução do tamanho dos acordos coletivos

Em diferentes estudos sobre as negociações coletivas de trabalho no Brasil, tem sido registrado o grande crescimento do número de cláusulas nos acordos

coletivos de trabalho⁶ ocorridos entre o final da década de 70 e o início dos anos 90 (DIEESE, 2001, p. 193; Horn, 2004, p. 177). Nesses anos, as negociações coletivas teriam fortalecido seu papel na regulação da relação de emprego e das relações que os agentes das negociações coletivas estabelecem entre si e com as bases constituintes. Esse aumento do tamanho dos acordos coletivos foi igualmente detectado na unidade do comércio varejista, conforme se observa no Gráfico 1, que mostra a evolução do número total de cláusulas entre 1978 e 2004.

Podem-se identificar, com base no Gráfico 1, dois grandes intervalos com diferentes características quanto ao crescimento do tamanho dos acordos coletivos na unidade de negociação. Entre 1978 e 1990, o tamanho dos acordos cresceu de modo virtualmente contínuo, o que levou à expansão do espaço normativo das negociações de oito para 64 cláusulas. A partir de 1991, contudo, esse crescimento firme se esgotou, tendo sido substituído, primeiramente, por um período de maior

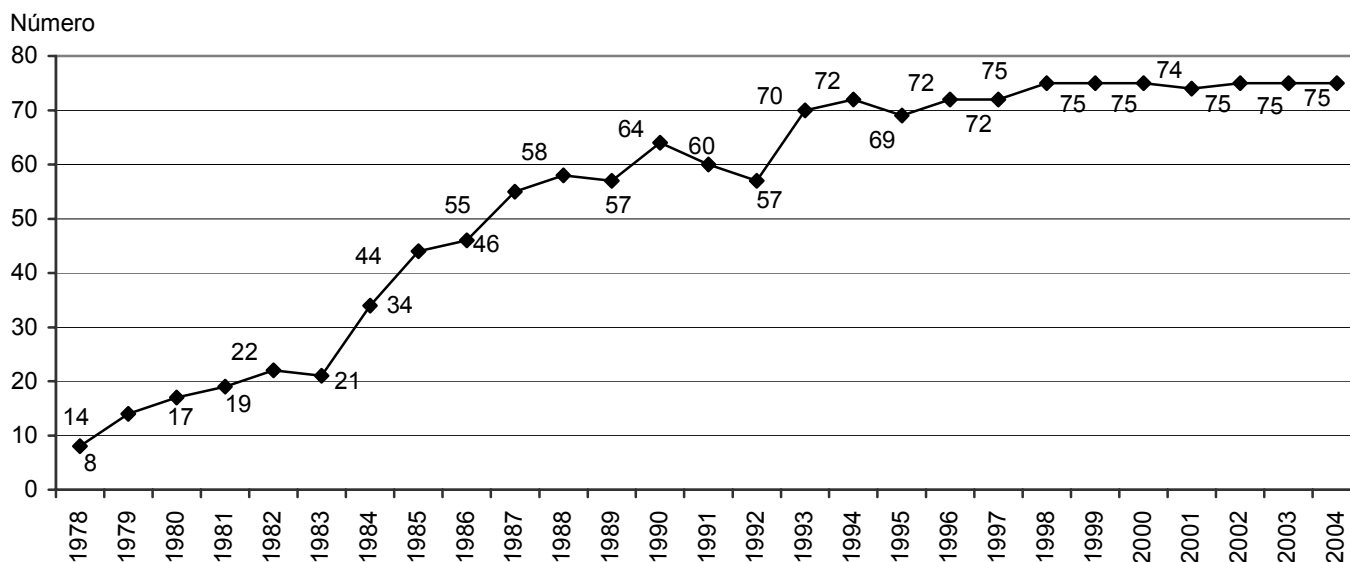
⁶ A expressão genérica acordo coletivo abrange as convenções coletivas de trabalho, os acordos coletivos com empresas e os acordos homologados em processo de dissídio coletivo.

instabilidade, com alguns anos de decréscimo mais acentuado do número de cláusulas (1991, 1992 e 1995), e, em segundo lugar, por uma relativa constância do tamanho, em torno de 75 cláusulas, desde meados dos anos 90. Vale dizer, o padrão geral de evolução do espaço normativo das negociações coletivas no Brasil, que vem sendo constatado em outros setores com base no indicador geral do número total de cláusulas, também caracterizou a unidade do comércio varejista de Porto Alegre. Com efeito, a forte expansão do final da década de 70 e dos anos 80, que conferiu maior importância ao método da regulação conjunta das relações de trabalho, esgotou-se nos anos 90, porém sem originar uma reversão absoluta do tamanho dos acordos, cujo número de cláusulas se manteve praticamente constante até meados da primeira década do novo século.

A observação do Gráfico 1 permite, ainda, inferir que as taxas de crescimento do número de cláusulas oscilaram ao longo do tempo, tendo sido verificados verdadeiros saltos de tamanho dos acordos em alguns anos específicos. Assim, no período em que a expansão do espaço normativo das negociações ganhou ímpeto, destacaram-se os anos de 1984, 1985 e 1987, que, em conjunto, responderam por um acréscimo de 32 cláusulas ao acordo, o que representou quase 60% da variação entre 1978 e 1990. Já na década de 90, uma redução de sete cláusulas no biênio 1991-92 foi revertida no ano seguinte, quando houve um aumento de 13 cláusulas no acordo coletivo. A partir de meados da década, observam-se vários anos com variação nula no tamanho dos acordos. O Gráfico 2 mostra a variação anual do número de cláusulas na unidade do comércio varejista.

Gráfico 1

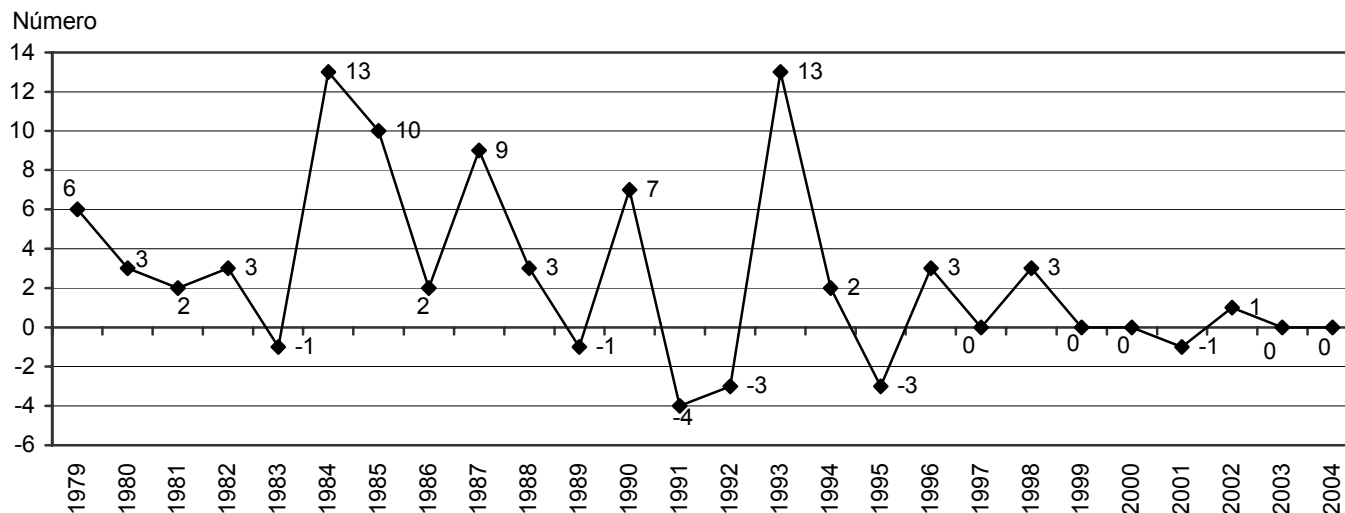
Número de cláusulas dos acordos coletivos da unidade de negociação do comércio varejista de Porto Alegre — 1978-04



FONTE DOS DADOS BRUTOS: SINDICATO DOS EMPREGADOS NO COMÉRCIO DE PORTO ALEGRE (Sindec).
Acordos coletivos (arquivos do Sindicato).

Gráfico 2

Variação anual do número de cláusulas dos acordos coletivos da unidade de negociação do comércio varejista de Porto Alegre — 1979-04



FONTE DOS DADOS BRUTOS: SINDICATO DOS EMPREGADOS NO COMÉRCIO DE PORTO ALEGRE (Sindec).
Acordos coletivos (arquivos do Sindicato).

3.2 - A evolução do escopo temático

O aumento do número de cláusulas fez-se acompanhar por uma diversificação temática dos acordos coletivos da unidade de negociação analisada. Para examinar a evolução do escopo temático das negociações coletivas, utilizou-se o esquema de classificação do Sistema de Acompanhamento de Contratações Coletivas do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos (SACC-DIEESE). O SACC-DIEESE foi criado com o objetivo principal de subsidiar o movimento sindical nos processos de negociação coletiva, tanto na preparação das campanhas reivindicatórias quanto na argumentação nas mesas de negociação, bem como de viabilizar estudos e pesquisas referentes ao mercado de trabalho (DIEESE, 1999, p. 8). A unidade básica de classificação do SACC é o tópico temático. Tópicos temáticos são reunidos em grupos temáticos, e estes são consolidados em seis diferentes temas: salário e remuneração, condições de trabalho, relações de trabalho, relações sindicais, gestão/participação e normas específicas de profissões.⁷ Na unidade de negociação

analisada, as cláusulas coletivas regularam assuntos pertencentes apenas aos quatro primeiros temas. Tomando o acordo coletivo de 2004 para fins de ilustração, apresentam-se, no Quadro 2, a lista dos grupos temáticos contemplados e os exemplos de tópicos temáticos negociados.

A variedade temática do acordo coletivo de 2004 não se observava, contudo, no início do período analisado. Em 1978, o instrumento de contratação coletiva do comércio varejista de Porto Alegre continha apenas oito cláusulas, sendo que cinco dessas cláusulas pertenciam ao tema salário e remuneração, uma cláusula versava sobre segurança e medicina do trabalho, e as duas cláusulas restantes tratavam das relações entre sindicatos e empresas, com destaque para a regra do desconto assistencial, que assegurava recursos para o financiamento da atividade sindical. A larga predominância da temática salarial nas negociações do comércio, em particular da busca de recuperação do poder de compra dos salários num ambiente de inflação alta e crônica, apenas reproduzia, nessa unidade, um traço comum às negociações coletivas no Brasil, pelo menos até o advento do Plano Real, em 1994.

As negociações coletivas no comércio varejista de Porto Alegre ampliaram, de modo contínuo, seu escopo temático ao longo dos anos 80. Antes mesmo, em 1979, o aumento do tamanho do acordo, de oito para 14 cláusulas,

⁷ A estrutura completa do SACC pode ser consultada em DIEESE (s. d.).

sulas, já fora acompanhado por uma diversificação de assuntos. A evolução do escopo temático das negociações coletivas na unidade do comércio varejista de Porto Alegre, entre 1978 e 2004, é mostrada na Tabela 2. Apresentam-se os números absoluto e relativo de cláusulas por tema e o número de diferentes tópicos temáticos cobertos pelas cláusulas, segundo a classificação do SACC-DIEESE.

O crescimento do número de tópicos temáticos cobertos pelas regras coletivas, que passou de seis para 47 entre 1978 e 2004, evidencia a maior variedade dos assuntos que vieram a ser objeto das negociações entre os sindicatos. Ao mesmo tempo, a participação do tema salários e remuneração, equivalente a 62,5% do total de cláusulas no início do período, diminuiu rapidamente até se estabilizar em torno de 38%, após o Plano Real. Essa diminuição deveu-se ao maior incremento do número de cláusulas classificadas em outros temas, destacando-se o tópico relações de trabalho no primeiro período de crescimento do espaço normativo das negociações. Em 1984, esse tema chegou mesmo a igualar o tema salarial em importância relativa, para depois experimentar um declínio continuado, até atingir uma posição relativa de 27% das cláusulas em meados dos anos 90 e lá permanecer. O tema “relações de trabalho” nos acordos dos comerciários incluiu normas gerais sobre o contrato de trabalho (contrato de experiência, apresentação de documentos funcionais, comprovantes e recibos de pagamentos, aviso prévio, etc.), estabilidade e normas de pessoal. O grupo de normas sobre contrato de trabalho representou 80% das cláusulas classificadas no tema.

O terceiro tema em importância foi o das “condições de trabalho”. Após uma redução na participação relativa até meados da década de 80, o número de cláusulas classificadas nesse tema cresceu rapidamente, com um salto após a introdução do Plano Real, quando passou a oscilar em torno de 23% das normas ajustadas. Os acordos contemplaram regras sobre jornada de trabalho — grupo temático que, a par de representar dois terços das cláusulas classificadas no tema, explica o salto de participação nos anos 90 —, segurança e medicina do trabalho.

Por fim, as cláusulas classificadas no tema das “relações sindicais” reuniram normas sobre o financiamento dos sindicatos, o acesso a informações das empresas, a regulamentação das negociações e a aplicação de multas por descumprimento das normas coletivas. Com um declínio no seu número relativo até 1987 e com uma recuperação ao final dos anos 80, sua participação voltou a cair no início da década seguinte, estabilizando-se em torno de 12%, a partir de 1992.

Quadro 2

Temas, grupos temáticos e exemplos de tópicos temáticos das cláusulas do acordo coletivo da unidade de negociação do comércio varejista de Porto Alegre — 2004

TEMAS	GRUPOS TEMÁTICOS	EXEMPLOS DE TÓPICOS TEMÁTICOS
Salário e remuneração	Reajuste e correção salarial	Reajuste salarial
		Reajuste proporcional
	Pagamento de salários	Pagamento de salários
		Pagamento de férias
		Cálculo de salários
	Salários mínimos	Piso salarial
	Equiparação salarial	Isonomia salarial
	Adicionais e gratificações	Hora extra
		Adicional por tempo de serviço
		Quebra de caixa
Salários indiretos e auxílios	Auxílio-creche	
	Salário-educação	
Condições de trabalho	Jornada de trabalho	Duração e distribuição
		Prorrogação ou redução com compensação
	Segurança e medicina do trabalho	Uniforme
		Equipamentos de segurança
Relações de trabalho	Contrato de trabalho	Aviso prévio
		Documentos funcionais
	Estabilidade	Estabilidade e aposentadoria
	Normas de pessoal	Ferramentas e equipamentos de trabalho
Relações sindicais	Relação sindicato/empresa/ trabalhadores	Contribuição assistencial
		Contribuição associativa
	Acesso às informações	Informações sobre pessoal
	Normatização da negociação	Data-base
	Descumprimento de lei ou de norma acordada	Atraso no recolhimento de contribuições ao sindicato

FONTE DOS DADOS BRUTOS: SINDICATO DOS EMPREGADOS NO COMÉRCIO DE PORTO ALEGRE (Sindec). **Convenção coletiva de trabalho, 2004** (arquivos do Sindicato).

NOTA: A convenção coletiva de 2004 fixou 75 cláusulas, que abordavam 47 diferentes tópicos temáticos.

Tabela 2

Distribuição das cláusulas, segundo temas, e número de tópicos temáticos dos acordos da unidade de negociação do comércio varejista de Porto Alegre — 1978-04

ANOS E MÉDIA	SALÁRIO E REMUNERAÇÃO		CONDIÇÕES DE TRABALHO		RELAÇÕES DE TRABALHO		RELAÇÕES SINDICAIS		TOTAL	NÚMERO DE TÓPICOS TEMÁTICOS
	Número	Percentual	Número	Percentual	Número	Percentual	Número	Percentual		
1978	5	62,5	1	12,5	-	-	2	25,0	8	6
1979	6	42,9	3	21,4	1	7,1	4	28,6	14	10
1980	8	47,1	3	17,6	3	17,6	3	17,6	17	13
1981	7	36,8	3	15,8	6	31,6	3	15,8	19	16
1982	10	45,5	3	13,6	6	27,3	3	13,6	22	18
1983	10	47,6	2	9,5	6	28,6	3	14,3	21	17
1984	14	41,2	3	8,8	14	41,2	3	8,8	34	24
1985	20	45,5	5	11,4	16	36,4	3	6,8	44	35
1986	19	41,3	7	15,2	16	34,8	4	8,7	46	35
1987	26	47,3	8	14,5	17	30,9	4	7,3	55	38
1988	24	41,4	7	12,1	18	31,0	9	15,5	58	40
1989	23	40,4	7	12,3	18	31,6	9	15,8	57	39
1990	25	39,1	7	10,9	19	29,7	13	20,3	64	41
1991	25	41,7	7	11,7	19	31,7	9	15,0	60	40
1992	24	42,1	7	12,3	19	33,3	7	12,3	57	40
1993	27	38,6	14	20,0	20	28,6	9	12,9	70	42
1994	28	38,9	16	22,2	20	27,8	8	11,1	72	45
1995	25	36,2	15	21,7	20	29,0	9	13,0	69	44
1996	27	37,5	16	22,2	20	27,8	9	12,5	72	45
1997	27	37,5	16	22,2	20	27,8	9	12,5	72	45
1998	28	37,3	18	24,0	20	26,7	9	12,0	75	47
1999	28	37,3	18	24,0	20	26,7	9	12,0	75	47
2000	28	37,3	18	24,0	20	26,7	9	12,0	75	47
2001	28	37,8	17	23,0	20	27,0	9	12,2	74	47
2002	29	38,7	17	22,7	20	26,7	9	12,0	75	47
2003	29	38,7	17	22,7	20	26,7	9	12,0	75	47
2004	29	38,7	17	22,7	20	26,7	9	12,0	75	47
Média	21,4	41,4	10,0	17,5	16,0	27,5	6,9	13,8	53,9	35,6

FONTE DOS DADOS BRUTOS: SINDICATO DOS EMPREGADOS NO COMÉRCIO DE PORTO ALEGRE (Sindec). **Acordos coletivos** (arquivos do Sindicato).

4 - Os resultados da barganha salarial

As negociações coletivas de salários, no largo período entre 1978 e 2004, realizaram-se sob diferentes ambientes macroeconômicos. Dentre os contextos econômicos hipoteticamente mais relevantes para as negociações salariais, está o do desempenho da inflação e das políticas adotadas para seu controle. Nesse sentido, o período iniciado em fins dos anos 70 assistiu a uma aceleração da inflação, que levou, a partir de

meados da década de 80, à implementação dos chamados planos heterodoxos. Os diferentes planos de estabilização que iniciaram em 1986 foram determinantes centrais no comportamento do poder de compra dos salários, periodicamente corroído pela inflação. O sistema de indexação oficial de salários, que iniciara em 1965 e que era peça central da regulação estatal da relação de emprego nos setores público e privado, não se mostrava capaz de reverter os efeitos da aceleração inflacionária. De meados da década de 80 até 1994, com a adoção do Plano Real, a economia brasileira serviu de palco para seis planos de controle da inflação e para um número

ainda maior de modificações na política salarial do Governo.⁸

A série de programas de estabilização denominados heterodoxos começou com o Plano Cruzado (1986), cujo instrumento principal consistiu no controle direto de preços e salários. Em combinação com o congelamento dos preços, os salários foram reajustados conforme uma média de seu valor real no passado recente, acrescida de 8%. Assim como veio a ocorrer com a maioria dos seus sucedâneos, a inflação foi controlada num primeiro momento do Plano Cruzado, tendo, no entanto, retornado em ritmo ainda mais acelerado ao cabo de alguns meses.

O Plano Bresser (1987) adotou o mesmo *mix* de conversão salarial com base na média do poder de compra e congelamento de preços e salários, distinguindo-se do seu antecessor em face da maior rigidez nas políticas fiscal e monetária. Após o fracasso do Plano Bresser, o Governo implementou o Plano Verão (1989), com novo ajustamento de salários pela média dos salários reais. Esse plano procurou, ainda, eliminar a indexação salarial vigente desde 1965, sofrendo, porém, forte oposição dos sindicatos, que acabaram por fazer valer sua posição, de modo que a indexação oficial foi mantida.

A posse de um novo Presidente da República, em 1990, trouxe consigo os Planos Collor I (1990) e II (1991), que também determinaram ajustes de salários pela média do seu poder aquisitivo. Ambos igualmente não alcançaram o objetivo de controlar a inflação. Apenas em 1994, com o Plano Real, logrou-se controlar a inflação após décadas de aumentos crescentes e continuados dos preços. O Plano Real inaugurou uma nova conjuntura, que se estendeu aos primeiros anos do novo século, em que os preços se mostraram relativamente mais estáveis para os padrões brasileiros.

Em síntese, o cenário macroeconômico mais diretamente vinculado às negociações salariais caracterizou-se, inicialmente, por uma aceleração inflacionária entre 1978 e 1994. Nesse intervalo, tentativas ortodoxas de estabilização havidas nos anos finais do regime autoritário foram substituídas por experiências ditas heterodoxas a partir de 1986, todas elas acarretando modificações na política de reajuste dos salários nominais. Seguiu-se, então, um controle inflacionário mais efetivo a partir de 1994, quando também se revogaram as nor-

mas estatais de indexação dos salários. Tendo esses contextos básicos em mente, analisa-se, nas subseções 4.1 e 4.2, o comportamento dos salários negociados na unidade do comércio varejista de Porto Alegre: em primeiro lugar, a atenção recai sobre o reajuste dos salários nominais — de longe, o principal tópico das negociações coletivas, sobretudo nos anos de inflação alta; em segundo lugar, analisam-se os resultados das negociações de pisos salariais.

4.1 - O desempenho dos salários reais negociados

O confronto entre a taxa negociada de reajuste dos salários nominais e a variação no custo de vida permite que se construa um indicador de salário real negociado, cuja expressão é

$$\omega_t = [(fW_{t-12,t} / fP_{t-13,t-1}) - 1] \cdot 100 \quad (1)$$

onde:

ω_t = índice de salário real negociado no acordo de referência, no mês da data-base t , com base de comparação no mês da data-base anterior $t-12$;

$fW_{t-12,t}$ = multiplicador correspondente à taxa de reajuste dos salários nominais fixada no acordo de referência, no mês da data-base t , com base de comparação no mês da data-base anterior $t-12$;

$fP_{t-13,t-1}$ = multiplicador dos preços, no mês anterior ao da data-base t do acordo de referência, com base de comparação no mês $t-13$ (mês anterior ao mês da data-base de comparação $t-12$).

Vale dizer, o indicador de salário real negociado mostra o comportamento do poder de compra dos salários na data-base de revisão do dissídio coletivo. Ao comparar o reajuste negociado dos salários a qualquer título (reajuste salarial, produtividade, aumento real, etc.) com a inflação dos 12 meses anteriores ao mês da data-base, o indicador de salário real oferece uma medida da capacidade (ou incapacidade) da negociação coletiva de recuperar ou mesmo de aumentar o poder de compra dos salários em relação ao que foi negociado no ano imediatamente anterior.

O comportamento dos salários reais negociados na unidade do comércio varejista de Porto Alegre pode ser visualizado no Gráfico 3. Os índices correspondem a

⁸ Uma análise da barganha salarial na indústria gaúcha, em que se apresenta uma detalhada descrição das mudanças das normas oficiais de indexação salarial em paralelo às políticas de estabilização desde 1965, está em Horn (2005).

salários reais na data-base anual da negociação coletiva, que, no caso, é o mês de novembro. Calculam-se dois índices de salários reais negociados com base na maior taxa de reajuste salarial fixada nos instrumentos coletivos — normalmente, a taxa correspondente às menores faixas de salário — e em dois índices de preços ao consumidor, o IPC-IEPE (Porto Alegre) e o INPC-IBGE (média de regiões metropolitanas brasileiras).

Pode-se periodizar, com base nas trajetórias visíveis no Gráfico 3, o comportamento do salário real negociado em quatro intervalos distintos. O primeiro desses intervalos é contemporâneo da retomada do movimento sindical. Entre 1979 e 1982, o salário real negociado cresceu em todos os anos. Em parte, esse crescimento pode ser explicado pela política salarial implementada em 1979 pelo Governo Federal, que assegurava reajustes superiores à inflação para as faixas de menores salários. Não obstante, a barganha salarial logrou um incremento ainda maior do salário real. Os reajustes salariais negociados ficaram, em média, 4,7% acima do reajuste oficial. Assim, conforme o índice de preços adotado, o salário real negociado em 1982 atingiu um nível entre 35% e 40% superior ao do salário negociado em 1979. O ano de 1982 representa o pico do salário real negociado em toda a série.

Com a supressão do incremento da política oficial aos menores salários e uma relativa desindexação em 1983, iniciou-se a segunda fase, que se estendeu até 1989. Nesse período, observa-se uma redução continuada dos salários reais negociados no comércio varejista de Porto Alegre. Entre 1983 e 1985, os reajustes salariais acompanharam a indexação oficial nas datas-base, o que acarretou perda de poder aquisitivo em meio à aceleração inflacionária. A permanência da trajetória de queda entre 1986 e 1989 atesta que, pelo menos parcialmente, as negociações coletivas não conseguiram reverter os efeitos das conversões dos salários pela média do poder aquisitivo e/ou da relativa desindexação havidas nos planos de estabilização. No ano de 1989, o índice de salário real negociado alcançou um patamar entre 58 e 62, conforme o índice de preços utilizado como deflator.

A terceira fase iniciou em 1990, com um resultado aparentemente surpreendente, e estendeu-se até 1994. O resultado das negociações no ano de 1990, quando se verificou uma expressiva alta do índice de salários reais negociados, é provavelmente específico da unidade de negociação. Nesse ano, o Plano Collor I impôs nova conversão salarial pela média do poder aquisitivo, o que equivale a uma redução nos salários reais em comparação

com o pico salarial representado pelo salário negociado na data-base anterior. Porém não foi isso que ocorreu no comércio varejista de Porto Alegre, onde se constatou uma alta de mais de 20% nos salários reais negociados. Vale dizer, a negociação de novembro não apenas desconsiderou a conversão determinada pelo Plano Collor I, de março, como ainda acarretou um acréscimo salarial consideravelmente superior à inflação.

Pode-se aventar uma dupla razão para esse resultado. Como as negociações referentes à unidade analisada ocorrem ao final do ano, e o Plano Collor I, que fora deflagrado em março, logo se mostrou incapaz de debelar a alta inflação — que inclusive retornara em patamares ainda mais elevados —, uma concessão de reajuste salarial superior à inflação acumulada no passado não acarretaria, necessariamente, maiores salários reais no curso de vigência do acordo, porque a alta inflação trataria de reduzi-los já nos primeiros meses após a negociação. Uma tal consideração pode ter perfeitamente entrado nos cálculos dos agentes da negociação pelo lado patronal. Uma segunda razão, que deve ser vista em conjunto com a anterior, encontra-se em norma negociada sobre as ações judiciais movidas pelo Sindicato dos Comerciantes. Na Convenção Coletiva de Trabalho da unidade de negociação do comércio varejista de Porto Alegre de 1990, na cláusula 1 do parágrafo 2º, lê-se:

“O sindicato suscitante obriga-se a desistir de todos os processos em que figure como autor (substituto processual), bem como a não ingressar com novos processos coletivos, pleiteando o repasse do IPC de março/90 (84,34%) aos salários integrantes da categoria profissional. Em qualquer hipótese, fica assegurada a discussão da matéria em dissídio individual proposto pelo empregado. A presente disposição vigorará por prazo indeterminado” (Sindec, 2004).

Tem-se, assim, que o acordo de 1990 foi atípico. O sindicato dos trabalhadores abriu mão de processos judiciais para fins de recuperação salarial dos efeitos dos planos de estabilização e obteve um reajuste bastante acima da inflação, havendo um ganho real para a categoria na data-base, e, provavelmente, apenas na data-base. Essa negociação fez com que o índice do salário real se recuperasse parcialmente das quedas registradas até então. Nos anos imediatamente seguintes, entre 1991 e 1994, o desempenho do salário real negociado dependeu do índice de preços utilizado como deflator. Conforme se utilize o IPC-IEPE, conclui-se que aquele salário oscilou pouco abaixo do índice 80 até o ano de 1993, ao passo que, segundo o INPC-IBGE, o acréscimo de 1990

não teria sido tão acentuado, e uma maior redução teria sido verificada em 1991, com tendência de queda até 1994.

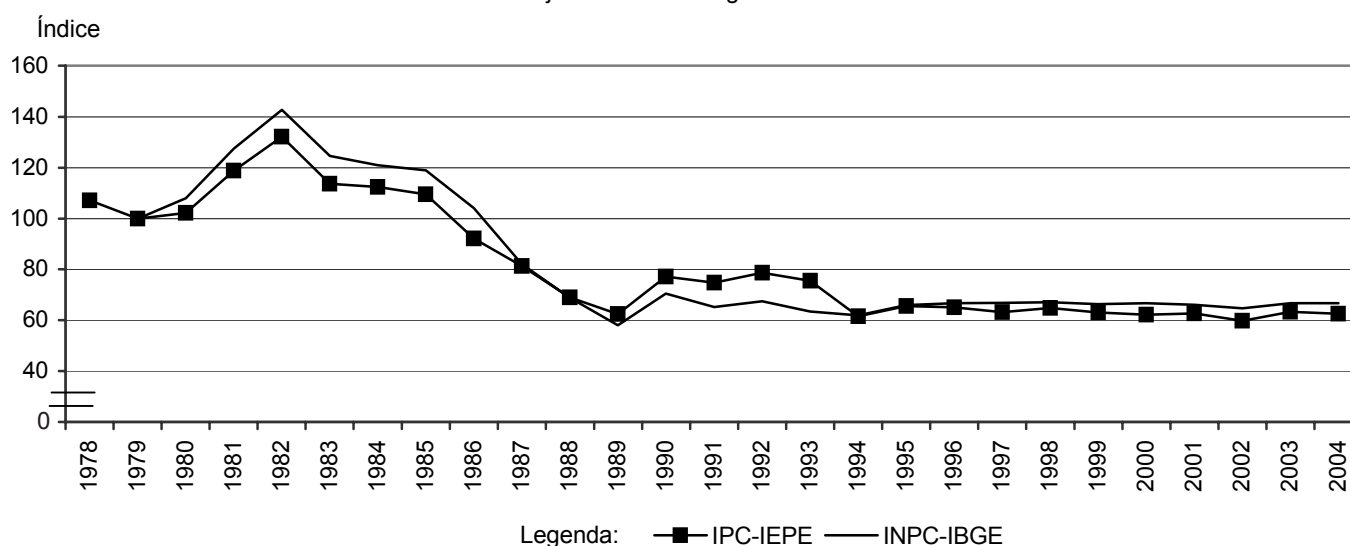
O último intervalo principiou no ano de adoção do Plano Real. Ainda que, nesse ano, se observe uma nova redução do salário real negociado, a característica do período, que se estende até o ano de 2004, é de uma relativa constância do salário, em torno do índice 65, após o acréscimo verificado em 1995. O comportamento das duas curvas (IPC-IEPE e INPC-IBGE) é bastante semelhante.

A estabilidade do índice de salário real pactuado entre 1994 e 2004 revela que as negociações coletivas na unidade do comércio porto-alegrense têm, sistematicamente, recuperado o poder de compra dos salários negociados na data-base anterior. E nada mais. Ou seja, as negociações coletivas não lograram incorporar prováveis ganhos setoriais de produtividade obtidos nos anos posteriores ao Plano Real. Se se tomar a variação no PIB *per capita* como referência da evolução da produtividade geral da economia, verifica-se que, entre 1994 e

2004, essa variação foi de 9,16%, ou 0,88% a.a.⁹ Se incorporada nas negociações coletivas da unidade analisada, teria elevado o índice de salário real negociado a 74,2 (INPC-IBGE) ou a 69,6 (IPC-IEPE) em 2004, o que significaria, no caso do índice baseado na medida de inflação do IBGE, um poder de compra superior ao da negociação atípica de 1990. Porém nem mesmo esse resultado pífio foi atingido, sugerindo que o sindicato dos trabalhadores se teria defrontado com severas dificuldades para obter ganhos reais de salário através das negociações coletivas, não obstante o contexto mais benéfico propiciado pela estabilidade relativa dos preços. Com efeito, o quadro geral de estagnação das negociações nessa unidade, após 1994, aponta dificuldades que não se circunscreveram à barganha salarial. Tais dificuldades, decorrentes sobretudo do persistente aumento do desemprego e de um contexto político desfavorável à ação sindical entre 1995 e 2002, atingiram não apenas a unidade analisada, formando uma conjuntura bastante mais desfavorável aos sindicatos brasileiros como um todo.

Gráfico 3

Índices do salário real negociado na unidade de negociação do comércio varejista de Porto Alegre — 1978-04



FONTE DOS DADOS BRUTOS: SINDICATO DOS EMPREGADOS DO COMÉRCIO DE PORTO ALEGRE (Sindec).
Acordos coletivos (arquivos do Sindicato).

NOTA: 1. Os índices têm como base 100 = 1979, tendo como deflatores o IPC-IEPE e o INPC-IBGE.

2. A referência dos dados é o mês de novembro de cada ano.

⁹ Calculada com base nos dados de variação anual do PIB *per capita* do Sistema de Contas Nacionais do Brasil, divulgados através do sítio do IBGE (www.ibge.gov.br).

4.2 - O desempenho do piso salarial negociado

No último ano da série, o instrumento coletivo do comércio varejista de Porto Alegre estipulava quatro diferentes faixas de piso salarial negociado, o que representa um resultado diferente do observado no primeiro ano, quando se negociou um único valor, o chamado piso fixo. Já em 1979, instituiu-se o piso misto, aplicável aos empregados que recebem salário misto, composto de valor fixo e comissões. Esses dois pisos — fixo e misto — formaram a base da barganha sobre salários mínimos até o ano de 1985, quando se estipularam dois novos pisos, o de serviços de limpeza e o de *office boy*, completando o conjunto de salários mínimos negociados a partir de então. Para fins da análise dos salários mínimos negociados, considera-se apenas o piso fixo, que compõe o acordo desde 1978.

Durante todo o período de análise, o piso salarial negociado manteve-se acima do valor do salário mínimo oficial, decretado pelo Governo Federal. O Gráfico 4 mostra o comportamento da relação entre salário mínimo negociado (piso fixo) e salário mínimo oficial.

Conforme se observa no Gráfico 4, a relação entre o salário mínimo negociado e o salário mínimo oficial descreveu uma trajetória de alta entre 1978 e 1989, alternando oscilações anuais positivas e negativas dentro de um intervalo equivalente a, no máximo, 0,41 salário mínimo oficial. Em 1990, o piso negociado saltou para 3,84 salários oficiais. Trata-se de um ano de negociação atípica, como já assinalamos na subseção anterior. A partir de 1991, todavia, promoveu-se um rápido ajuste para baixo, com a relação chegando a 2,22 em 1993, quando passou a descrever uma trajetória de declínio tendencial até o final da série. Em 2004, o salário mínimo negociado correspondia a 1,74 salário mínimo oficial.

A relação entre o piso negociado e o salário mínimo oficial não expressa, todavia, o desempenho do poder de compra do piso salarial negociado. Seja a seguinte expressão do piso salarial negociado real:

$$PSR_t = [(fPSN_{t-12,t} / fP_{t-13,t-1}) - 1] \cdot 100 \quad (2)$$

onde

PSR_t = índice do piso salarial negociado real no acordo de referência, no mês da data-base t , com base de comparação no mês da data-base anterior $t-12$;

$fPSN_{t-12,t}$ = multiplicador do piso salarial nominal ajustado no acordo de referência, no mês da data-base t , com base de comparação no mês da data-base anterior $t-12$;

$fP_{t-13,t-1}$ = multiplicador dos preços, no mês anterior ao da data-base t do acordo de referência, com base de comparação no mês $t-13$ (mês anterior ao mês da data-base de comparação $t-12$).

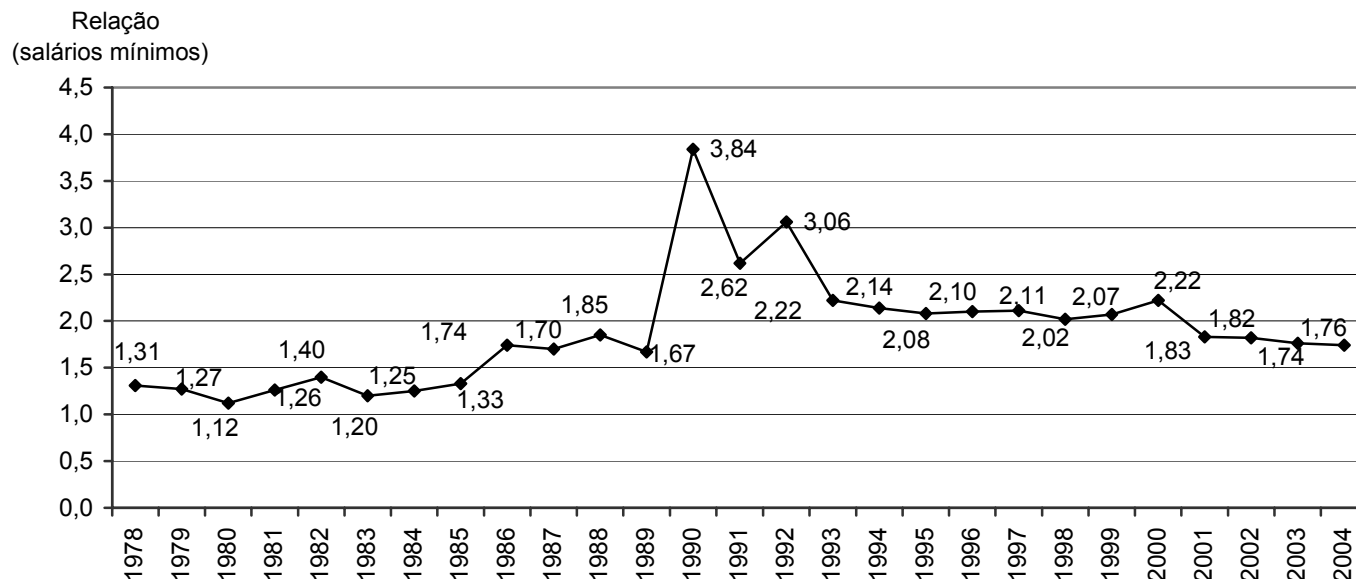
A expressão (2) é análoga à expressão (1) do índice de salário real negociado. Com base nesse indicador, pode-se analisar o comportamento do piso salarial negociado real, o qual é mostrado no Gráfico 5, utilizando-se o IPC-IEPE e o INPC-IBGE como deflatores.

O salário mínimo real negociado oscilou, de modo instável, nos primeiros anos da série, sem evidenciar uma tendência marcada ao crescimento ou ao decréscimo até o ano de 1989. Em 1990, uma forte variação positiva resultou da negociação extraordinária já referida. Na primeira metade dos anos 90, o salário mínimo real negociado sofreu um forte ajustamento para baixo. A partir do Plano Real, percebe-se uma nova tendência ao crescimento, que acabou contida, entretanto, no início do novo século. Na comparação entre os anos inicial e final da série de dados, o salário mínimo real negociado apresentou uma variação positiva pouco superior a 15%, o que se situa aquém da variação do PIB *per capita* acumulada entre 1978 e 2004, equivalente a 22,8%.¹⁰

¹⁰ Calculada com base nos dados do PIB *per capita* gerados no Sistema de Contas Nacionais do Brasil (IBGE) e divulgados no sítio ipeadata.gov.br.

Gráfico 4

Relação entre piso salarial negociado (piso fixo) e salário mínimo oficial na unidade de negociação do comércio varejista de Porto Alegre — 1978-04

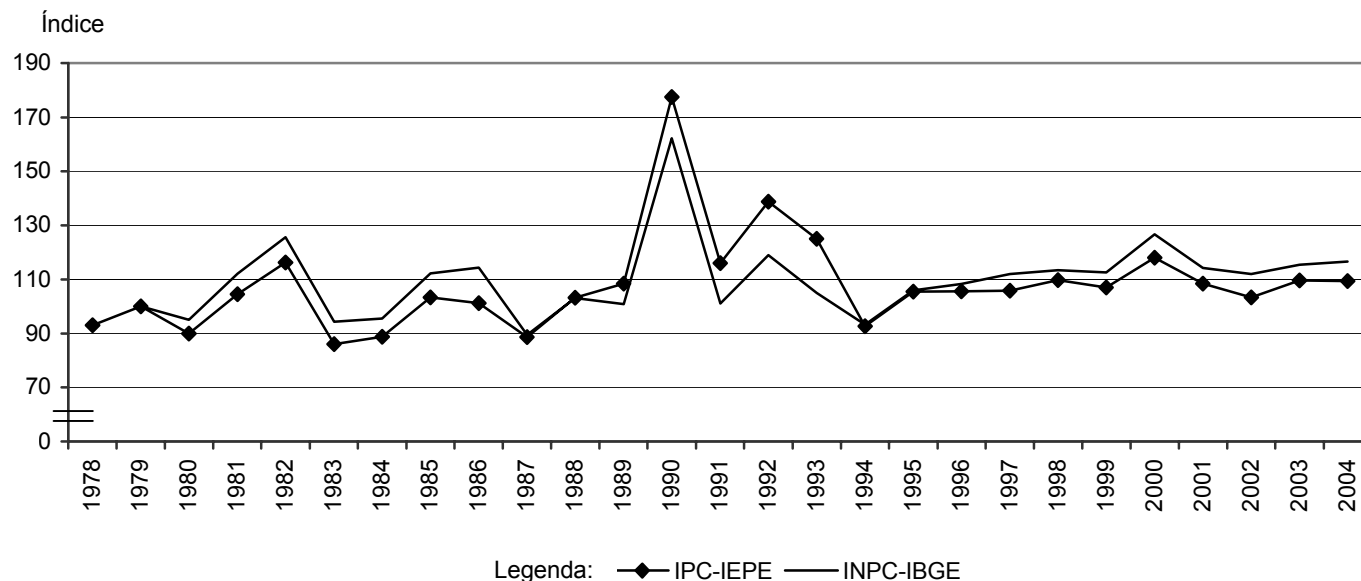


FONTE DOS DADOS BRUTOS: SINDICATO DOS EMPREGADOS DO COMÉRCIO DE PORTO ALEGRE (Sindec).
Acordos coletivos (arquivos do Sindicato).

NOTA: Relações referentes a novembro de cada ano.

Gráfico 5

Índices do piso salarial negociado real na unidade de negociação do comércio varejista de Porto Alegre — 1978-04



FONTE DOS DADOS BRUTOS: SINDICATO DOS EMPREGADOS DO COMÉRCIO DE PORTO ALEGRE (Sindec).
Acordos coletivos (arquivos do Sindicato).

NOTA: 1. Os índices têm como base 100 = 1979, tendo como deflatores o IPC-IEPE e o INPC-IBGE.

2. A referência dos dados é o mês de novembro de cada ano.

5 - Comentários finais à guisa de síntese

A partir do final dos anos 70 e durante toda a década de 80, o movimento sindical brasileiro passou por significativas transformações. Os anos 80 foram marcados pelo fortalecimento dos sindicatos e, conseqüentemente, das negociações coletivas de trabalho. Entretanto essa trajetória não se sustentou na década de 90. Foi considerando esse contexto mais amplo do sindicalismo brasileiro que foi desenvolvida a análise dos resultados das negociações coletivas do comércio varejista de Porto Alegre.

A análise tomou por base os acordos coletivos na unidade de negociação do comércio varejista, entre 1978 e 2004. Esse acordo singular cobre cerca de 48% da base de representação do Sindicato, sendo considerado, portanto, o acordo mais representativo. No segmento analisado, a categoria profissional é composta por uma maioria de mulheres, com faixa etária mais representativa entre os 18 e os 24 anos e empregada num grande número de micro e pequenos estabelecimentos. Essas características fazem crer que o acordo coletivo setorial exerce razoável impacto na regulação da relação de emprego no setor, onde não se observaram negociações regulares em nível de empresa.

O crescimento do espaço normativo da regulação conjunta na unidade analisada corresponde ao que tem sido evidenciado para outros setores de atividade. Assim, um grande aumento no número de cláusulas ocorreu durante a década de 80, estendendo-se por alguns anos da década seguinte, ao que se sucedeu uma estagnação. Pode-se, portanto, considerar dois intervalos distintos. O primeiro desses intervalos iniciou em 1978 e durou até 1993, caracterizando-se por um grande crescimento do número de cláusulas; o segundo período estendeu-se do primeiro ano do Plano Real ao último ano da análise, quando o tamanho dos acordos permaneceu praticamente inalterado.

Em paralelo à expansão do espaço normativo, verificou-se, ainda, uma substancial diversificação temática das negociações na década de 80 e no início dos anos 90. De meados dos anos 90 até 2004, porém, a constância do tamanho dos acordos manteve também inalterado o perfil temático. Não obstante a diversificação de assuntos, a questão salarial permaneceu como a de maior importância nas negociações, o que se explica, sobretudo, em face do quadro macroeconômico caracterizado por forte instabilidade inflacionária no período de crescimento do número de cláusulas. Nesse

contexto, é natural que os sindicatos concentrassem sua atenção nas campanhas por recuperação do poder de compra dos salários.

A análise das cláusulas de reajuste e de piso salariais permitiu evidenciar o desempenho desses dois relevantes resultados das negociações coletivas. Assim, as oscilações do salário real negociado mostraram-se positivas até o ano de 1982, quando deram lugar a sucessivas reduções, que se estenderam até 1989. Uma negociação atípica elevou consideravelmente o salário negociado em 1990. Já o comportamento entre 1991 e 1993, se de estabilidade ou de redução, está condicionado ao índice de preços utilizado como deflator. A partir de 1994, o salário real negociado manteve-se praticamente constante.

O piso salarial negociado, expresso em múltiplos do salário mínimo oficial, cresceu tendencialmente até 1989, de 1,31 para 1,67, e deu um salto para 3,84 na negociação atípica de 1990. Desde então, após forte ajuste para baixo, mostrou uma tendência à diminuição, atingindo o patamar de 1,74 no último ano da série. Já o piso salarial real, contudo, oscilou em torno a um eixo constante até 1989, observando-se um aumento extraordinário em 1990, ao qual se seguiu um forte ajuste para baixo, até 1995. Nos anos subseqüentes, verificou-se uma leve tendência de crescimento do salário mínimo real negociado. Não obstante, uma comparação entre seus níveis no início e no fim do período de análise mostra que a variação do piso salarial negociado real ficou aquém da variação do PIB *per capita*.

Entre fins da década de 70 e meados da década de 90, as negociações coletivas adquiriram uma insólita importância como método de regulação das relações de emprego e intersindicais na unidade do comércio varejista de Porto Alegre. A expansão do espaço normativo e a diversificação do escopo temático dos acordos, numa atividade em que predominam as micro e pequenas empresas, reforçam a hipótese de que as negociações em nível de setor estipularam regras para efetivo cumprimento, salvo no caso de empresas que se colocam à margem da lei, e não um mínimo a ser ampliado no âmbito de empresas singulares. Nos anos posteriores à adoção do Plano Real, entretanto, as negociações coletivas perderam impulso em meio à deterioração do mercado geral de trabalho no Brasil e a um contexto político desfavorável à ação sindical até 2002. Os grandes traços das negociações coletivas no comércio varejista de Porto Alegre reproduziram a trajetória observada em outros setores de atividade, em que o fortalecimento dos anos 80 foi substituído por estagnação, por um predomínio de iniciativas patronais e por maiores dificuldades para os sindicatos de trabalhadores nos anos 90.

Referências

AGUIRRE, Basília M. B. et al. **A trajetória das negociações coletivas de trabalho no início dos anos 80**. São Paulo: Instituto Brasileiro de Relações de Trabalho, 1985.

ALMEIDA, Maria Hermínia Tavares de. Novas demandas, novos direitos: experiências do sindicalismo paulista na última década. **Dados – Revista de Ciências Sociais**, v. 26, n. 3, p. 265-290, 1983.

ALMEIDA, Maria Hermínia Tavares de. Sindicalismo brasileiro e pacto social. **Novos Estudos CEBRAP**, n. 13, p. 14-28, out. 1985.

ANTUNES, Ricardo. **O novo sindicalismo**. São Paulo: Brasil Urgente, 1991.

BAMBER, Greg J.; CÓRDOVA, Efrén. Collective bargaining. In: BLANPAIN, Roger; ENGELS, C. (Org.). **Comparative labour law and industrial relations in industrialized market economies**. 5. ed. Deventer-Boston: Kluwer, 1993. p. 353-382.

BOITO Jr., Armando (Org.). **O sindicalismo brasileiro nos anos 80**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1991.

BRASIL. **Emenda Constitucional n. 45**, de 8 de dezembro de 2004. Diário Oficial da República Federativa do Brasil, Poder Executivo, Brasília, DF, 31 dez. 2004.

CARVALHO NETO, Antônio Moreira de. **Relações de trabalho e negociação coletiva na virada do milênio**: estudo em quatro setores dinâmicos da economia brasileira. Belo Horizonte: Vozes, 2001.

DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SÓCIO-ECONÔMICOS — DIEESE. **O comportamento das negociações coletivas de trabalho nos anos 90: 1993-1996**. São Paulo: DIEESE, 1999. (Pesquisa DIEESE, n. 15).

DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SÓCIO-ECONÔMICOS — DIEESE. **A situação do trabalho no Brasil**. São Paulo: DIEESE, 2001. Cap. 8.

DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SÓCIO-ECONÔMICOS — DIEESE. **Balanço das negociações coletivas no Brasil 1997-2001**. São Paulo: DIEESE, 2004. (Relatório de Pesquisa Convênio SE/TEM, n. 04/2003).

DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SÓCIO-ECONÔMICOS — DIEESE (s.d.). **Manual do pesquisador: cláusulas**. São Paulo: DIEESE, (s. d.).

DIEHL, Clóvis F. T. **Análise da barganha coletiva do Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias de Extração de Carvão do Rio Grande do Sul entre 1985 e 1991**, 1992. 90f. Monografia (Graduação, Economia) — Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 1992.

DONOSO, Virginia Rolla. **As negociações coletivas de trabalho no comércio varejista de Porto Alegre no período 1978-2004**, 2005. 59f. Monografia (Graduação, Economia) — Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2005.

GONÇALVES, Francisco L. S. A evolução recente das negociações coletivas no Brasil. **São Paulo em Perspectiva**, São Paulo, v. 2, n. 3, p. 33-36, jul./set. 1988.

GONÇALVES, Francisco L. S. A evolução dos acordos e conflitos coletivos no período recente do sindicalismo brasileiro (1977-93). In: OLIVEIRA, Carlos Alonso de et al. (Org.). **O mundo do trabalho: crise e mudança no final do século**. São Paulo: Página Aberta; Scritta, 1994. p. 267-287.

HORN, Carlos Henrique. **A determinação dos salários e o poder de barganha dos sindicatos: mudança estrutural e resultados das negociações dos bancários de Porto Alegre entre 1979 e 1988**, 1992. 406f. Dissertação (Mestrado em Economia) — Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 1992.

HORN, Carlos Henrique. **Collective bargaining in Brazilian manufacturing, 1978-95**. Londres. 268f. Dissertação (Ph.D. em Economia) — London School of Economics and Political Science, Universidade de Londres, 2003.

HORN, Carlos Henrique. A expansão do escopo temático das negociações coletivas de trabalho. **Análise Econômica**, Porto Alegre, ano 22, n. 41, p. 177-210, mar. 2004.

HORN, Carlos Henrique. Negociações coletivas, indexação oficial e inflação: uma análise dos salários negociados na indústria do Rio Grande do Sul — 1978-95. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 26, n. 1, p. 505-542, jun. 2005.

HUISKAMP, Rien. Collective bargaining in transition. In: RUYSEVELDT, Joris Van; HUISKAMP, Rien; HOOF, Jacques van (Ed.). **Comparative industrial and employment relations**. Londres: Sage, 1995. cap. 6.

INTERNATIONAL INDUSTRIAL RELATIONS ASSOCIATION. Address by Sally Paxton. **Bulletin**, n. 66, p. 8-9, Nov 2003.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO — OIT. **Negociações coletivas**. São Paulo: LTr; Brasília: OIT, 1994.

OLIVEIRA, Marco Antonio de. Notas sobre a crise do novo sindicalismo brasileiro. **São Paulo em Perspectiva**, São Paulo, v. 12, n. 1, p. 24-29, jan./mar. 1998.

OLIVEIRA, Marco Antonio de. Tendências recentes das negociações coletivas no Brasil. In: SANTANA, Marco Aurélio; RAMALHO, José Ricardo (Org.). **Além da fábrica: trabalhadores, sindicatos e a nova questão social**. São Paulo: Boitempo, 2004. Cap.10.

PICHLER, Walter Arno. Mudanças no sistema brasileiro de relações de trabalho entre 1978 e 1991. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 23, n. 2, p. 867-898, 2002.

POCHMANN, Márcio; BARRETO, Reginaldo Muniz; MENDONÇA, Sérgio E. A. Ação sindical no Brasil: transformações e perspectivas. **São Paulo em Perspectiva**, São Paulo, v. 12, n. 1, p. 10-23, jan./mar. 1998.

PRADO, Antonio. Mudanças na negociação sindical nos anos recentes. **São Paulo em Perspectiva**, São Paulo, v. 12, n. 1, p. 30-34, jan.-mar. 1998.

SINDICATO DOS EMPREGADOS NO COMÉRCIO DE PORTO ALEGRE — SINDEC. **Acordos coletivos**. (arquivos do Sindicato).

SINDICATO DOS EMPREGADOS NO COMÉRCIO DE PORTO ALEGRE — SINDEC. **Convenção coletiva de trabalho, 2004**. (arquivos do Sindicato)

WINDMULLER, John P. Comparative study of methods and practices. In: WINDMULLER, John P. et al. **Collective bargaining in industrialized market economies: a reappraisal**. Genebra: ILO, 1987. p. 1-158.

WOOD, Stephen J. et al. Rules in industrial relations theory: a discussion. **Industrial Relations Journal**, v. 6, n. 1, p. 14-30, 1975.